

[即時發放]

## 利邦二零一零年上半年度錄得穩健中期溢利及收入增長 大中華區需求持續增長有利集團業務穩步發展

### 財務摘要

	2009 上半年度	2010 上半年度	變化
收入(百萬港元)	768	925	20.3 %
毛利率	72.6 %	75.8 %	不適用
股東應佔溢利(百萬港元)	56	147	160.8 %
同店銷售	-4.8 %	+21.0 %	不適用

香港，二零一零年八月二十五日 - 利邦控股有限公司（下稱「利邦」或「集團」；聯交所股份代號：891），今天宣布截至二零一零年六月三十日止中期業績。受惠於大中華區零售市場的顯著反彈，集團期內錄得穩健收入增長，盈利能力亦大大提升。利邦為大中華區高級至奢華男仕服裝零售商翹楚之一，同時亦為利豐集團的成員。

集團收入增長 20.3% 至 924.7 百萬港元。期內，中國內地市場收入上升 16.2%。受內地旅客消費帶動，香港及澳門收入上升 29.6%。與此同時，台灣市場收入增長 15.7%。股東應佔溢利達 146.9 百萬港元，與去年同期的 56.3 百萬港元比較，上升 160.8%。

二零一零年上半年每股基本盈利增長至 9.3 港仙，二零零九年同期為 4.6 港仙。

董事會宣佈派發中期股息每股 5.0 港仙。

二零一零年首六個月的整體毛利率增長理想，由二零零九年 72.6% 增長至二零一零年 75.8%，此佳績主要是受惠於大中華區零售市場持續復甦，期內零售市場恢復秩序，於二零零八年底及二零零九年初因經濟環境誘發的激烈減價促銷情況於今年上半年度緩和下來。

期內同店銷售額上升 21.0%，而所有市場的同店銷售額亦錄得雙位數字增長。

利邦集團董事總經理王日明先生表示：「我們會繼續致力拓展中國內地的店舖網絡，進一步滲透內地市場，藉以把握國內不斷增長的奢侈品市場所帶來的商機。與此同時，集團亦會加強推廣的力度，以吸引更多內地旅客到我們香港及澳門的零售店舖購物。以上的誘因，加上台灣經濟好轉，我們深信利邦可達致二零一零年全年全線店舖同店銷售額雙位數字增長的目標。」

據一份主要研究報告指出，中國的奢侈品銷售額在二零零九年已超越日本，佔全球第二位，僅次於美國。該報告更估計中國內地的奢侈品銷售額將於二零一五年位列全球之冠。

王先生續說：「隨著中央政府伺機退市，主要經濟數據已顯示中國經濟逐步放緩。故此，儘管市場對奢侈品需求持續上升，集團對下半年業務表現審慎樂觀。」

「為取得長遠穩健的業務增長，集團正尋求在適當時機購入合適的品牌。我們亦將精簡供應鏈及加強人力發展，以在大中華區內，繼續構建利邦高級至奢華男仕品牌的策略。」

- 完 -

## 有關利邦控股有限公司

利邦控股有限公司是一家主要服務大中華市場，具領導地位的高級至奢華男仕服裝零售商之一，為利豐集團的成員。集團業務為管理六個國際男仕服裝品牌，即 Kent & Curwen、Cerruti 1881、Gieves & Hawkes、D'URBAN、Intermezzo 及 Altea。集團擁有 Kent & Curwen 品牌的全球經營權，並按長期特許權在大中華區經營其他品牌。集團亦與 Salvatore Ferragamo 在南韓以及多個東南亞國家成立了多家合營企業。集團的總部設於香港，目前利邦在大中華區經營 361 家零售店舖，另有 41 家位於其他國家，當中主要是合營企業營運。

---

如有查詢，請聯絡：

### 高誠公關

趙芷筠

直線電話：(852) 2501 7970

手提電話：(852) 9308 0088

傳真：(852) 2810 4780

電郵：[gloria.chiu@golinharris.com](mailto:gloria.chiu@golinharris.com)

韋萊茵

直線電話：(852) 2501 7903

手提電話：(852) 9306 1632

傳真：(852) 2810 4780

電郵：[madison.wai@golinharris.com](mailto:madison.wai@golinharris.com)